



帝醇酒莊利用ERP 實踐O2O營銷策略

帝醇酒莊 (King's Wine Celler) 於2012年成立，香港設有3間門市，供應由優質波爾多到新世界、不同價格範圍超過2,000個標籤的精選葡萄酒，亦供應手工啤酒，烈酒和葡萄酒配料等。另外，帝醇亦就葡萄酒和食品配搭以及葡萄酒儲藏服務等方面為客戶提供專業的建議，更經常為會員舉辦不同類型的活動和優惠。

創新求變 以科技創未來

帝醇是一間具有遠見的企業，深明要支持公司的長遠發展，必須利用資訊科技的幫助，故此早於企業成立初期已經物色合適的 ERP 系統。帝醇的店舖經理 Steve Lam 表示：「葡萄酒行業的流程有其獨特性，科域除了具有豐富的ERP系統實施經驗外，亦有專業的研發團隊，可以根據我們的流程需要，度身訂造合適的功能。TecE系統的持續發展性十分高，能夠配合帝醇不斷創新、求變的發展方向，這是與科域維持長期合作的重要因素。」



成功上線 首重溝通

葡萄酒與其他飲食品貿易 / 出入口行業相似需要管理產品批次，TecE的批次系統能夠有效管理及追蹤產品的批次。Steve說：「除了一般批發、零售業務外，我們會有期酒買賣 (En primeur / wine futures)、寄賣 (consignment)，亦會為客戶提供存倉服務，這些獨特的流程牽涉庫存及財務帳的配合。由於科域之前有葡萄酒業的實施案例，所以於處理相關流程十分熟悉，透過雙方的緊密溝通和磨合，對系統成功上線有很大幫助。」

獨具慧眼 掌握O2O要門

隨著銷售渠道的增加，帝醇亦希望將門市及網上業務與TecE ERP系統進行整合，透過集中管理提升營運效率。故此，帝醇於ERP系統上線後便跟科域商談有關開發零售系統 (POS) 與網上商店系統的項目。除了標準的POS及網上商店功能外，科域亦為其訂製會員管理功能，方便為會員推出不同的推廣或折扣優惠。透過與TecE ERP系統無縫銜接，門市和網上商店都可以即時查詢倉存情況，以及同步更新產品的資訊和價格，減省了重覆更新資料的時間和錯誤。

Steve 總結：「利用TecE系統，我們能夠體現O2O的商業新模式，由線上的網上商店到線下的實體零售點，進一步拓展我們的銷售渠道。TecE系統將線上、線下業務連繫起來，我們可以更快速回應客戶的需求，網上商店提升了公司的整體形象，同時優化了客戶體驗，大大提升客戶的滿意度。」

